

SpiderPlus & Co.

2026年8月13日
スパイダープラス株式会社
代表取締役社長 伊藤謙自
(東証グロース：4192)

2026年12月期 第2四半期 決算説明資料スクリプト

**2026年12月期第2四半期
決算説明資料**

2026年8月12日

SpiderPlus & Co.
スパイダープラス株式会社



【決算発表資料】

<https://spiderplus.co.jp/ir/results/>

【スクリプトに関する注意事項】

本スクリプトにおける将来の見通しに関する記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来における実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。本スクリプトは、情報提供のみを目的として作成しております。また、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。



まずは、当社の事業概要について説明いたします。



建設投資は2025年度の68兆円から、2035年度には84兆円へと拡大が見込まれています。都市部の再開発、インフラの整備、国土強靱化。需要は明確に増えていく方向にあります。

一方で、担い手は減っていきます。2035年に必要とされる技能労働者は393万人。これに対して見通される人員数は264万人。実に129万人が不足するという推計です。

需要は伸びる、しかし人は足りない。この構造的なギャップは、現場の生産性向上以外に埋める手立てがありません。当社の事業機会を、まさにこのギャップそのものであると考えております。

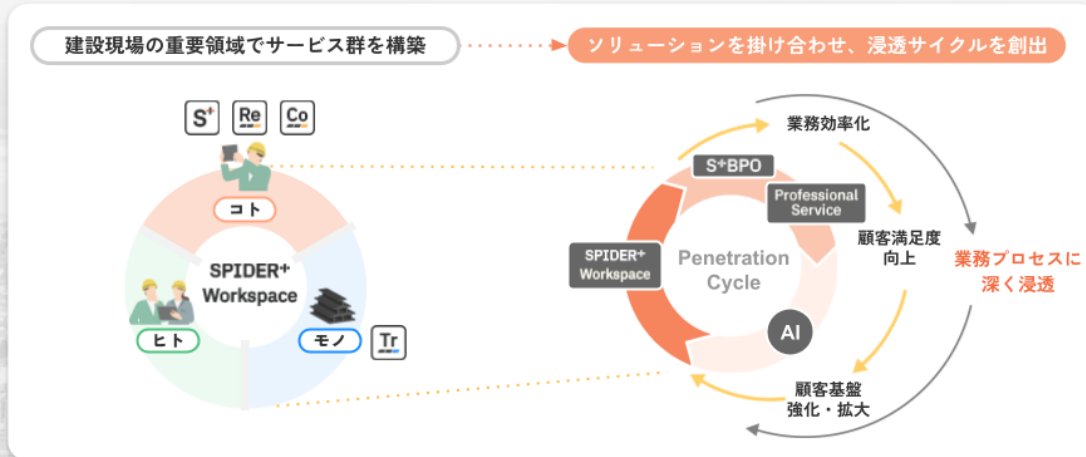


当社はこれらの建設業界の課題に対応するべく、「施工管理ソフトウェア（SaaS）」「現場業務を代行するBPOサービス」「カスタマイズ開発やコンサルティングを行うプロフェッショナルサービス」の3つのサービスを展開しています。

これらのサービスは、建設業界の課題解決に不可欠と当社が考えるアプローチで構成されており、業界課題に対し網羅的な解決策を提供できる点が特徴です。

成長戦略

現場起点で、顧客の業務プロセスに深く浸透する



© SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

5

成長戦略の核は、資料に「Penetration Cycle」として記載している考え方です。

中核となるのが、業界知見を集約した現場の統合管理ソフトウェア群である「SPIDER+Workspace」です。現場の重要領域である「ヒト・コト・モノ」という3つの切り口からソフトウェア及び機能を拡充させています。

「SPIDER+Workspace」を中核に、BPOサービスやプロフェッショナルサービスを掛け合わせることで顧客内・業界内で浸透サイクルを生み出していくことが成長戦略になります。

経営方針

中期戦略

SaaS企業から現場課題を広く解決する、「インフラ企業」へ

- ソフトウェアの新規開発を進め、FY2028までにCAGR+20%以上の成長を構築、BPOやプロフェッショナルサービス等によるソリューション領域での売上高20億円、連結営業利益率は10%以上を狙う

FY2026 重点施策1

「Workspace構想」の推進と、プロダクト基盤への集中投資

- 機能追加の積層で生じた改善速度・拡張性の制約を解消（2024年末に開発方針を変更）
- 「Workspace構想」に基づく新機能開発と、プロダクト基盤・新アプリへの投資を集中
- 提供価値の向上に合わせた価格・プラン体系の段階的な見直し

FY2026 重点施策2

ソリューション領域強化による事業ポートフォリオの拡張

- BPO及びプロフェッショナルサービスの体制拡充によりソリューション領域の成長を加速
- アライアンス及びM&Aの推進によりサービス領域を拡大（2026年5月インフォーマット社と資本業務提携）

© SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

6

こちらが、経営方針です。

まず当社では、中期戦略として「SaaS企業から、現場課題を広く解決するインフラ企業へ」と掲げています。

中期財務目標として、FY2028までにCAGR20%以上の成長軌道を構築し、BPOやプロフェッショナルサービスによるソリューション領域で売上高20億円、連結営業利益率10%以上の高い利益率を狙ってまいります。

その上で、FY2026の重点施策は2つです。

重点施策の1つ目は、「Workspace構想」の推進と、プロダクト基盤への集中投資です。

機能追加の積み重ねによって生じた改善速度と拡張性の制約を解消するため、2024年末に開発方針を変更いたしました。現在は、Workspace構想に基づく新機能開発と、プロダクト基盤および新アプリへの投資に集中しております。併せて、提供価値の向上に合わせた価格・プラン体系の段階的な見直しを進めております。

重点施策の2つ目は、ソリューション領域の強化による事業ポートフォリオの拡張です。BPOおよびプロフェッショナルサービスの体制を拡充するとともに、アライアンスとM&Aによってサービス領域そのものを広げていきます。本年5月に締結したインフォマート様との資本業務提携も、この方針に基づくものです。

SpiderPlus & Co.

Financial Result

2026年12月期第2四半期
決算概要

© SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

9

それでは、FY2026.Q2の決算概要に入ります。

FY2026.Q2 ハイライト

四半期売上高／営業利益

1,374百万円 / 84百万円

- 売上高：YoY +15%、累計2,642百万円（進捗率45%／通期予想5,900百万円）
- 営業利益：累計89百万円で通期予想50百万円を超過（投資コントロールとAI活用による収益性改善）
- 業績予想：据え置き。下期のプロダクト基盤への投資に伴う費用発生や受注状況等を見極め、必要に応じて見直し

ARR (YoY Growth)

5,205百万円 (+8%)

- 純増ARR：前年下期から積み上げた商談が順次進捗し、既存顧客の純増ARRが拡大
- 価格改定：2026年7月に一部の価格を改定（サーバー価格を値上げ）
- 7月単月：新プラン移行と価格改定によりYoY+10%超*1、期末に向けて加速を見込む

Business Topics

- 大手ゼネコンである鴻池組と「仕上検査音声入力AI機能」を共同開発
- 情報共有サービス「S+Collabo」に稟議申請・承認業務をデジタル化する「ワークフロー機能」を開発
- インフォマートと資本業務提携を締結、新たに受発注管理領域でサービス提供を開始
- ベトナム子会社の事業進捗を踏まえて休止を決定、海外展開は長期的目線の成長戦略として継続*2

*1: 会計監査前の月次決算速報値

*2: 連結子会社（ベトナム子会社）における事業休止に関するお知らせ（2026年5月27日開示）<https://contents.xt-storage.jp/contents/AS81382/5963aa92/d6ec48cc/abc2/557ea086656c/140120260526548550.pdf>

© SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

8

FY2026.Q2における四半期業績（会計期間）は、売上高1,374百万円、営業利益84百万円となりました。上期累計では売上高2,642百万円、営業利益89百万円となりました。

業績予想に対する進捗として、売上高は例年通りの進捗、営業利益はQ2累計期間で業績予想50百万円を超過しています。一方で、Q2時点においては業績予想を据え置いています。これは、下期のプロダクト基盤への投資に伴う費用発生や、受注状況等を見極めるためです。業績予想についてはプロダクト基盤投資の進捗等を踏まえながら、必要に応じて見直す方針です。

KGIであるSaaS ARRは5,205百万円、成長率は前年同期比+8%となりました。

また、本年7月において価格・プラン体系の一部見直しとして、サーバー価格を改定しました。新プランへの移行と価格改定の効果により、7月単月ではARR成長率が前年同月比10%超まで回復しております。なお、この数値は社内の管理会計ベースで集計した速報値であり、確定値ではない点をあらかじめ申し添えます（監査法人による監査及びレビュー前の数値である点も補足します）。期末に向けてさらに加速していくものと見込んでおります。

ビジネストピックスとしては4点。大手ゼネコンの鴻池組様との「仕上検査音声入力AI機能」の共同開発、情報共有サービス「S+Collabo」への「ワークフロー機能」の開発、インフォマート様との資本業務提携と、受発注管理領域でのサービス提供開始、そしてベトナム子会社の事業休止の決定です。

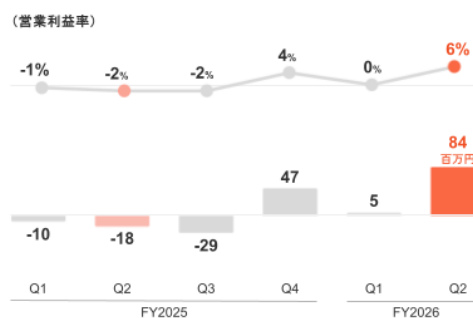
なお、海外展開そのものは、長期的な成長戦略として継続していく方針です。

売上高は前年同期比+15%、ARR成長に加えて受託開発も成長に貢献

売上高の四半期推移



営業利益の四半期推移



© SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

9

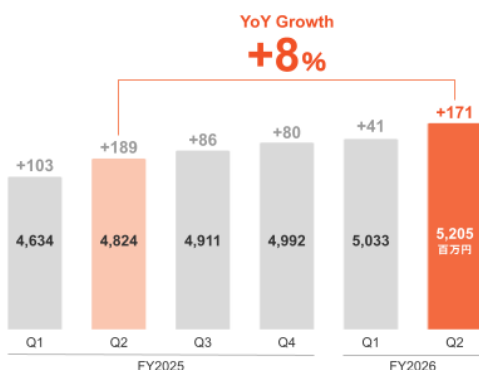
売上高と営業利益の推移についてです。

売上高は、ARRの成長に加えてプロフェッショナルサービスの受託開発案件が貢献し、成長率が前年同期比+15%に上昇しています。

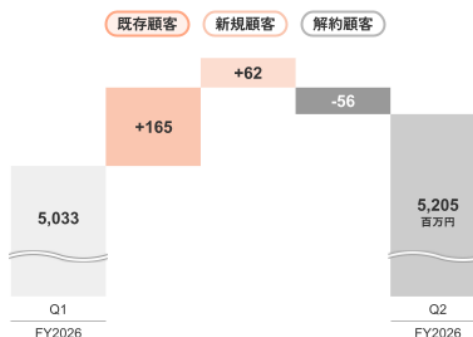
営業利益は、投資コントロールとAI活用の効果によって収益性が改善しています。

既存顧客のARR成長を主な要因に、純増ARRが前四半期比で拡大
2026年7月単月実績では、ARR成長率が10%超に再加速^{*1}

KPI

ARRの推移^{*2}

分析

ARRの増減^{*3}

*1: 会計監査実施前の速報値

*2: ARRは各四半期末月の単月MRR(対象月の月末時点における一時収益を含まない月額利用料金の合計額)を12倍(年換算)し算出。

*3: 新規顧客は本報告四半期中にSPIDER+を新規導入した顧客。既存顧客は前四半期末から本報告四半期まで継続している顧客。解約顧客は本報告四半期中に完全解約となった顧客を指す。

© SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

10

ARRについては、前四半期まで積み上げてきた商談が進捗したことによる既存顧客のARR成長を主な要因として増加しています。

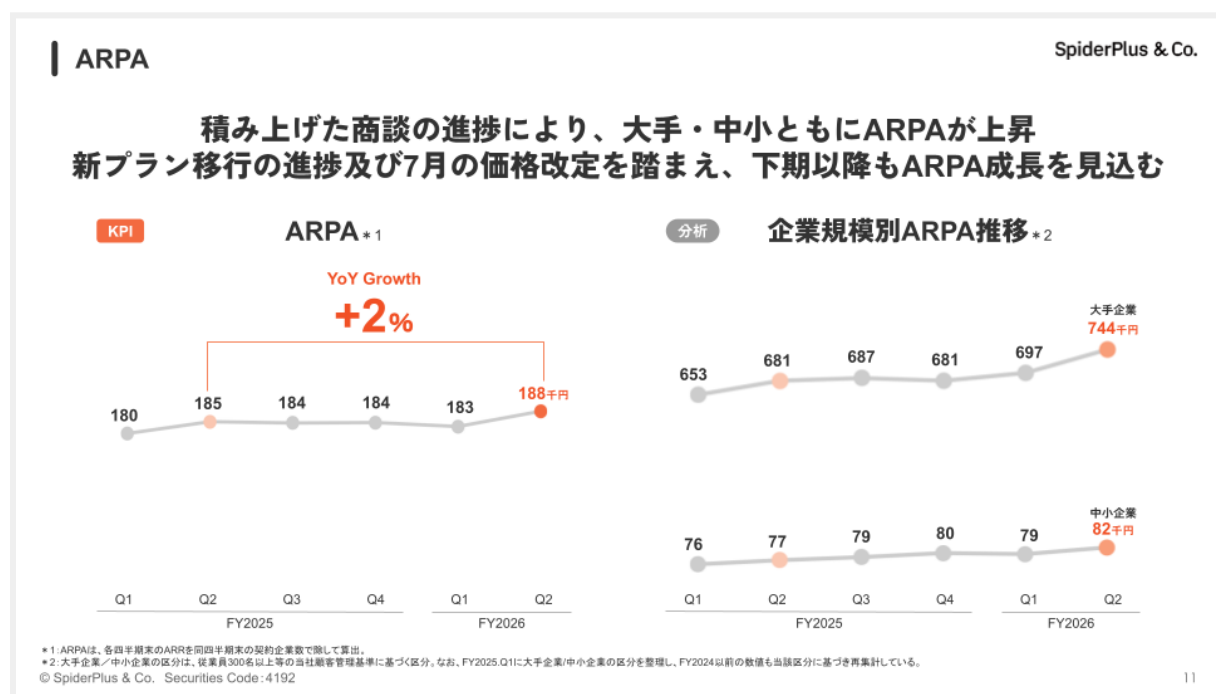
FY2026.Q2のARRは5,205百万円、前年同期比+8%、前四半期末の5,033百万円から171百万円の純増となりました。

内訳についてです。既存顧客からのARR増加が165百万円、新規顧客獲得による増加が62百万円、解約による減少が56百万円、既存顧客の伸びが純増拡大の主たる要因です。

これは、前年下期から積み上げてきた大型商談が順次アップセルとして着地してきた結果であります。

先ほど申し上げたとおり、7月単月の実績（管理会計ベースの速報値）ではARR成長率が10%超へ再加速しております。FY2026.Q2のARR成長率+8%という数字は、あくまで6月末時点の実績です。

トレンドとしては、すでに変化の兆しが確認できています。このARR成長の再加速を確認できたことが、今回の決算にて最もお伝えしたい点であります。



ARPAについてです。

ARPAは188千円、前年同期比+2%。前四半期の183千円から5千円の上昇となりました。

企業規模別に見ますと、大手企業が744千円。前四半期の697千円から47千円の上昇です。中小企業は82千円で、こちらも前四半期から3千円上昇しています。大手・中小の双方でARPAが上昇しており、積み上げた商談の進捗が単価にも表れております。

下期以降については、新プランへの移行の進捗と、7月に実施したサーバー価格の改定を踏まえ、さらなるARPAの成長を見込んでおります。

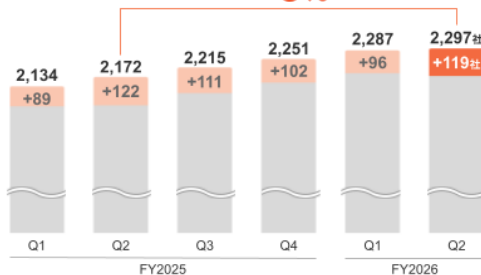
新規契約企業数、解約率ともに前年同期と同水準で進捗

KPI

契約企業数

■：各四半期で新規契約した契約企業数

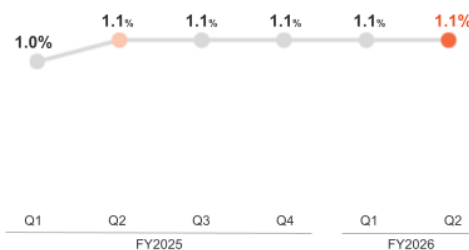
YoY Growth
+6%



KPI

解約率推移*1

Q2の解約企業は中小建設業及び、非建設業の大手顧客が中心



*1: 企業単位の解約率は「当月解約社数÷前月末契約企業数」により算出した月次解約率の直近12ヶ月平均。
© SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

12

契約企業数は2,297社、前年同期比+6%。FY2026.Q2の新規契約は119社となり、新規契約社数の獲得ペースは前年同期と同じ水準で推移しております。

月次解約率は直近12か月平均で1.1%。こちらも前年同期と同水準です。

連結貸借対照表

単位：百万円（単位未満切捨）	FY2025.Q4 （連結）	FY2026.Q2 （連結）
現金及び預金	2,477	2,257
その他流動資産	779	780
流動資産	3,257	3,038
ソフトウェア	373	292
ソフトウェア仮勘定	52	283
その他固定資産	480	464
固定資産	905	1,040
資産合計	4,162	4,079
借入金	836	757
その他負債	663	608
負債合計	1,500	1,366
純資産合計	2,662	2,712
自己資本比率	64.0%	66.5%
参考：資本金*1	2,513	13

現金及び預金

- 開発投資や借入金の返済を主な要因として前期末比減少

ソフトウェア仮勘定

- SPIDER+の新機能開発等により前期末比増加

純資産

- 自己資本比率66.5%と安定した財務基盤を構築
- 資本政策の機動性と柔軟性の確保を目的とした減資及び欠損填補手続が完了*1

*1: 資本金及び資本準備金の額の減少並びにその他資本剰余金の処分に関するお知らせ（2026年2月12日開示）<https://contents.sj-storage.jp/contents/AS813820a893c4ff0de44d9a2593f41f6b5ebd57140120260211655085.pdf>
© SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

18

財務状況についてです。

現金及び預金の残高は2,257百万円となっております。営業キャッシュ・フローは黒字であるものの、開発投資の実行や借入金の返済により、前期末から減少しております。

ソフトウェア仮勘定は283百万円と、前期末の52百万円から増加しております。これは、SPIDER+の新機能開発、とりわけプロダクト基盤への投資が資産計上されているものであり、下期以降の成長に向けた仕込みそのものであります。

純資産は2,712百万円、自己資本比率は66.5%。安定した財務基盤を維持しております。

また、資本政策の機動性と柔軟性を確保することを目的とした減資および欠損填補の手続きが完了しております。これにより、今後の資本政策における選択肢を広げております。

連結損益計算書				SpiderPlus & Co.		
単位：百万円 (単位未満切捨)	FY2026.Q1 会計期間 (連結)	FY2026.Q2 会計期間 (連結)	前四半期比	FY2025.Q2 累計期間 (連結)	FY2026.Q2 累計期間 (連結)	前年同期比
売上高	1,268	1,374	+8.4%	2,360	2,642	+12.0%
ストック売上高	1,249	1,284	+2.8%	2,334	2,533	+8.5%
スポット売上高	19	89	+366.3%	26	108	+315.8%
売上総利益	939	994	+5.9%	1,723	1,934	+12.2%
売上総利益率	74.1%	72.4%	-1.7pt	73.0%	73.2%	+0.2pt
販管費	934	910	-2.6%	1,752	1,845	+5.3%
販管費率	73.7%	66.2%	-7.5pt	74.3%	69.8%	-4.4pt
営業利益	5	84	+1,563.9%	-29	89	—
営業利益率	0.4%	6.2%	+5.8pt	-1.2%	3.4%	+4.6pt
経常利益	5	83	+1,436.7%	-33	89	—
特別損失*1	—	38	—	—	38	—
税引前当期純利益	5	44	+725.6%	-33	50	—
当期純利益	1	39	+2,243.7%	-38	41	—
EBITDA*2	54	133	+146.2%	53	188	+254.4%
EBITDAマージン	4.3%	9.7%	+5.5pt	2.3%	7.1%	+4.9pt

● 売上高

- ARR成長によるストック売上高成長に加えて、プロフェッショナルサービスによる共同開発の進捗に伴いスポット売上高も成長に貢献

● 売上総利益

- FY2026.Q2は、利益率が相対的に低い特定の受託開発案件の売上計上に伴い売上総利益率が低下
- 同案件による影響は一時的であり、通期では計画水準（売上総利益率73%以上）の確保を目指す

● 販管費

- 売上高成長と投資コントロール等により販管費率が改善

● 特別損失

- 一部の機能について、プロダクト基盤への投資集中に伴う開発優先順位の見直し等により減損損失を計上*1

*1. 特別損失計上に係るお知らせ（2026年8月12日開示） <https://spiderplus.co.jp/ir/results/>

*2. EBITDAは「営業利益+償却費」により算出

© SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

損益計算書について、要点を4点ご説明いたします。

1点目は売上高です。四半期では1,374百万円、前四半期比+8.4%となりました。ARR成長によるストック売上高の伸びに加えて、プロフェッショナルサービスによる受託開発の進捗に伴い、スポット売上高が89百万円と大きく伸びております。前四半期は19百万円でしたので、スポット売上高の寄与が大きい四半期となりました。

2点目は売上総利益率です。四半期の売上総利益率は72.4%、前四半期比△1.7ポイントとなりました。要因は、利益率が相対的に低い特定の受託開発案件の売上を計上したことによるものです。受託開発は案件ごとに利益率のばらつきがありますが、当社はSaaS事業も含めた売上総利益率73%以上を目標として案件を選別しております。ソリューション領域の拡大局面でも、この水準を維持できるポートフォリオ管理を行ってまいります。

3点目は販管費です。四半期の販管費は910百万円、前四半期比△2.6%。販管費率は66.2%と、前四半期から7.5pt改善しております。売上成長と投資コントロールが効いた結果です。

4点目は特別損失です。

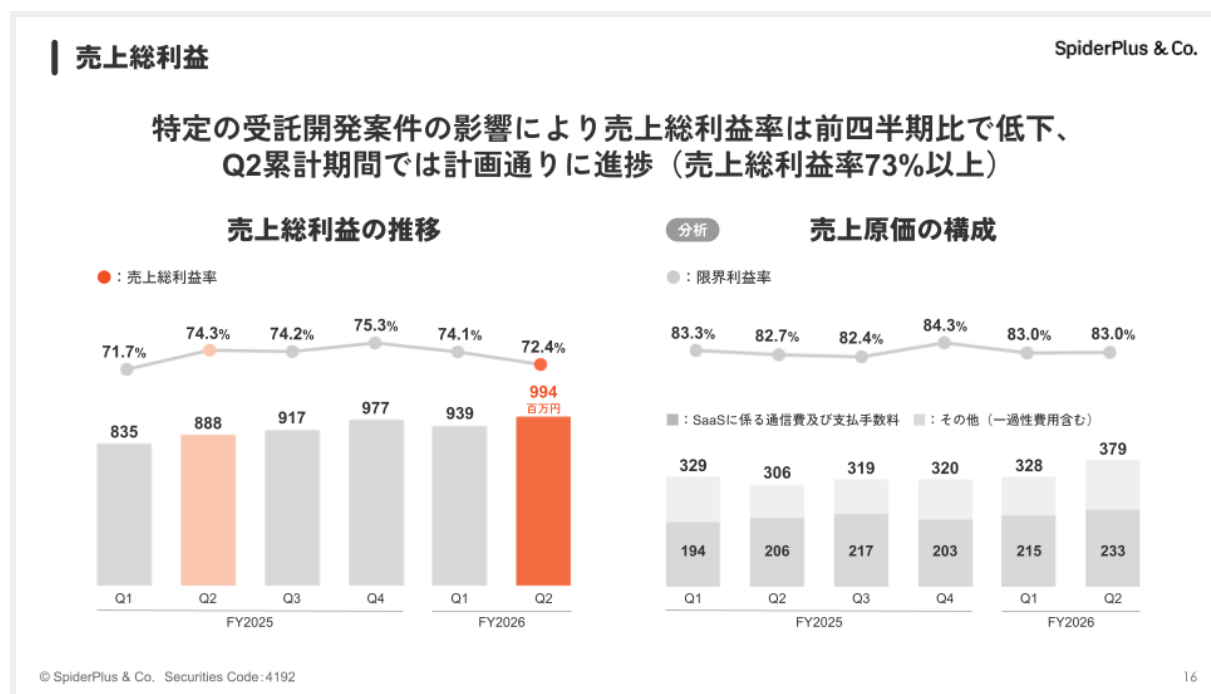
当四半期累計期間において、減損損失38百万円を特別損失として計上いたしました。

主な理由は2つございます。1つ目は、業務効率化のために進めていたプロジェクトについて、取り組み範囲を見直したこと。2つ目は、プロダクト基盤への開発投資を進めるなかで、一部の開発中機能について使用見込みが低下したことです。これらにより投資額の一部に回収が見込めなくなったため、当該資産の帳簿価額を回収可能価額まで減額しております。

【参考】特別損失計上に関するお知らせ

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/5ae0fa9a/4ea4/4bdc/bcc0/b2eda5c97eee/140120260811517474.pdf>

なお、累計のEBITDAは188百万円、EBITDAマージンは7.1%と大きく改善しております。

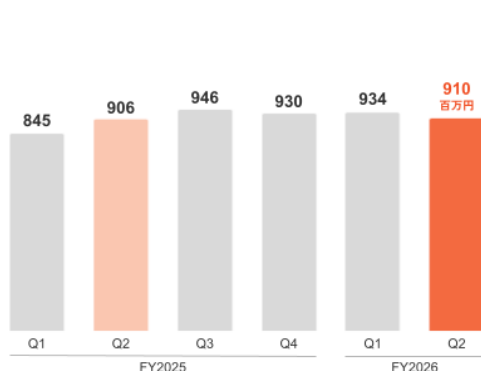


売上総利益についてです。

FY2026.Q2の四半期売上総利益率は、特定の受託開発案件の影響により、前四半期と比較して低下していますが、累計期間では計画通りの水準で進捗しています。限界利益率は83.0%と、高い水準を維持しております。

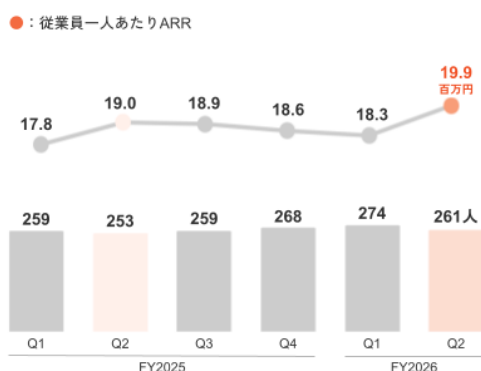
社内でのAI活用推進と共に、採用計画見直しとコスト適正化を実施
重点強化ポジションの採用など、必要な成長投資は継続する方針

販管費の推移



*1: 従業員一人あたりARRは、「各四半期末時点ARR+正社員及び役員」にて算出
© SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

従業員の推移*1



17

販管費についてです。

当社においても、AIを活用した社内の業務効率化に取り組んでおります。実績として生産性向上効果が現れてきていることから、採用計画の見直しと適正化を実施しています。従業員1人あたりのARRは19.9百万円と、過去最高水準まで上昇しております。

採用については、重点的に強化するポジションや部門など、必要な成長投資は生産性を高めながら継続する方針です。生産性を高めた上で、投資すべきところに集中的に人を配置する。そうした運営に切り替えているとご理解いただければと存じます。

単位: 百万円 (単位未満切捨)	FY2025.Q2 (連結)	FY2026.Q2 (連結)
営業キャッシュ・フロー	-13	97
投資キャッシュ・フロー	-16	-246
フリー・キャッシュ・フロー	-29	-149
財務キャッシュ・フロー	-67	-71
現金及び現金同等物に係る換算差額	-0	2
現金及び現金同等物の増減額	-96	-219
現金及び現金同等物の期首残高	2,740	2,477
現金及び現金同等物の期末残高	2,644	2,257

営業キャッシュ・フロー

- ARR成長によるストック売上高の成長を主な要因とした増加

投資活動によるキャッシュ・フロー

- 主にSPIDER+の開発投資による支出、増資・借入増によらず自己資金で上記の開発投資を実行
- 2024年末のプロダクト戦略アップデート（開発基盤の方針変更）を起点に、2025年にSPIDER+ Workspace構想を発表、同年11月より順次機能をリリース
- 2026年上期は、Workspace構想を支えるプロダクト基盤に開発投資を集中

財務活動によるキャッシュ・フロー

- 財務活動によるキャッシュ・フローの主な内容は、借入金の約定返済による支出

キャッシュ・フローについてです。

営業キャッシュ・フローは97百万円、前年同期は△13百万円でしたので、ARR成長によるストック売上高の伸びを主な要因として、プラスに転じております。

投資キャッシュ・フローは△246百万円、主にプロダクト基盤の開発投資による支出です。この投資については増資や新規の借入によらず、自己資金で実行しています。

財務キャッシュ・フローは△71百万円となりました。主に借入金の約定弁済による支出です。

SpiderPlus & Co.

Business Topics

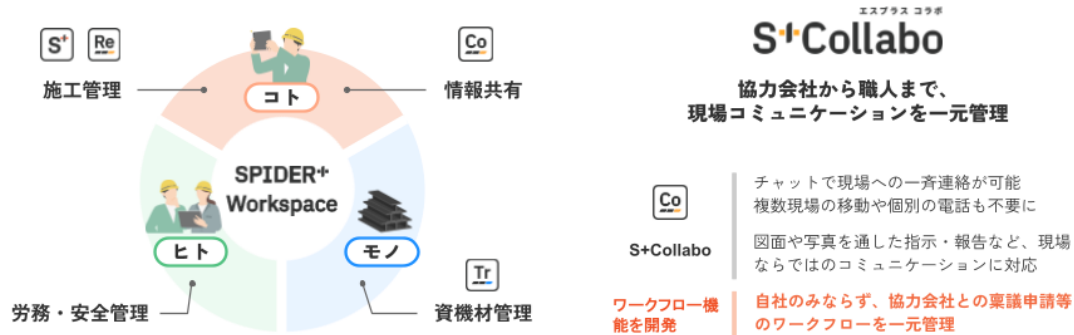
**2026年12月期第2四半期
ビジネストピックス**

© SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

23

ここからはビジネストピックスをご紹介します。

現場の申請・承認プロセスを一元管理する新機能
Workspace構想^{*3}に基づき、S+Collaboを現場内コミュニケーションの業務基盤に



*1: S+Collaboサービス紹介ページ <https://spider-plus.com/functions/s+collabo/>

*2: 情報共有サービス「S+Collabo」に「ワークフロー機能」を開発(2026年7月28日開示) <https://contents.jp/storage/pdf/contents/AS81382/1346da8cf77114c64a3588731e91d92a140120260728500694.pdf>

*3: 統合プラットフォーム「SPIDERPLUS Workspace」を順次提供開始(2025年7月8日開示) <https://contents.jp/storage/pdf/contents/AS81382/2bd85c110b76f418f81e1fa50d8a1b43381401202607085006976.pdf>

© SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

まず、情報共有サービス「S+Collabo」への「ワークフロー機能」の開発です。

S+Collaboは、協力会社から職人まで、現場内コミュニケーションを一元管理するサービスです。チャットによる現場への一斉連絡、図面や写真を通した指示・報告など、建設現場ならではのコミュニケーションに対応しております。

今回開発したワークフロー機能は、現場の申請・承認プロセスを一元管理するものです。自社内のみならず、協力会社との稟議申請までを含めて管理できる点が特徴です。

これは、Workspace構想に基づき、S+Collaboをこれまで以上に現場内コミュニケーションの業務基盤へと引き上げていく取り組みであります。

今後も、現場の統合プラットフォームを目指し、新機能・新サービス開発を進めてまいります。

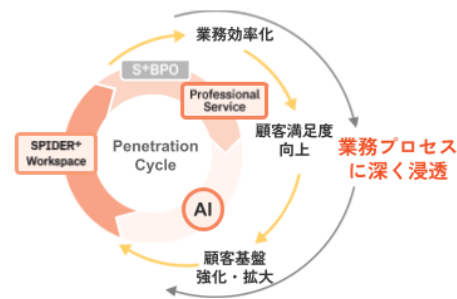
SPIDER+の提供価値を高め、活用促進と導入拡大を加速させる プロフェッショナルサービス

高度化するDXニーズに
プロフェッショナルサービスで対応



SPIDER+ 仕上検査機能 × 音声入力 × AI

SPIDER+の提供価値を高め、
業務プロセスに深く浸透



*1: スパイダープラス、大手総合建設会社の鴻池組と「仕上検査音声入力AI機能」を共同開発 (2026年6月15日開示) <https://contents.xt-storage.jp/contents/AS81352/bsa652ef9298/4148/b8c4cb7a0988a336/140120260612569919.pdf>
© SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

22

次に、大手総合建設会社である鴻池組様との「仕上検査音声入力AI機能」の共同開発です。SPIDER+の仕上検査機能に、音声入力とAIを掛け合わせたものです。この取り組みには2つの戦略的な狙いがあります。1つ目は、SPIDER+そのものの提供価値を高め、業務プロセスへの浸透を深めること。2つ目は、高度化するDXニーズに対してプロフェッショナルサービスで応えることにより、ソリューション領域の収益機会を生み出すことです。

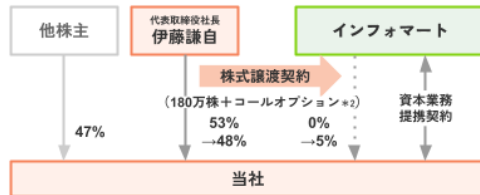
また、仕上検査機能はオプション機能として販売しているため、将来的にはオプション機能として鴻池組様に限らず多くのユーザー様に活用いただくよう目指してまいります。

先ほど申し上げた重点施策のうち、事業ポートフォリオの拡張が、具体的な案件として進んでいる好例だにご理解いただければと存じます。

インフォマートの受発注管理プラットフォームを当社顧客に提供 相互送客や両サービスのシステム連携等、事業機会を共に創出する

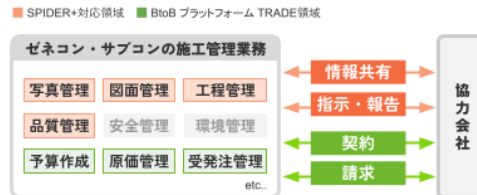
資本業務提携の概要

資本関係に基づき顧客基盤とサービスの相互活用・連携による、提供価値の拡大や成長機会の創出を強力に推進する



提供価値の拡大

現場業務からバックオフィス業務まで網羅的に対応、現場のあらゆる課題を解決するインフラ／プラットフォームに



^{*1}: 資本業務提携契約の内容については、「株式会社インフォマートとの資本業務提携契約の締結、代表取締役による株式の売出し及び、支配株主の異動に関するお知らせ」(2026年5月27日開示)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/76b66324/3783/47ed/9c1c/1ad65a7a7a25/140120260526548520.pdf>

^{*2}: 両社における将来的なアライアンスのさらなる強化を見据え、本株式譲渡契約にて、当社代表取締役社長 伊藤謙自との間で、インフォマートは伊藤謙自が保有する当社普通株式を追加取得できる権利(コールオプション、先買権)をインフォマートに付与する旨を合意していることとす(詳細は、上記の適時開示参照)

© SpiderPlus & Co. Securities Code: 4192

23

FY2026.Q2のビジネストピックスの最後に、インフォマート様との資本業務提携についてご説明いたします。

まず提携の構図についてです。当社代表取締役社長である伊藤謙自が保有する株式の一部を譲渡し、インフォマート様の持株比率は5%となりました。併せて、資本業務提携契約を締結しております。資本業務提携の詳細については、適時開示をご覧ください。

【参考】株式会社インフォマートとの資本業務提携契約の締結、代表取締役による株式の売出し及び、支配株主の異動に関するお知らせ
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81382/76b66324/3783/47ed/9c1c/1ad65a7a7a25/140120260526548520.pdf>

事業面での意義をご説明いたします。当社SPIDER+が対応してきたのは、施工管理、写真管理、図面管理、品質管理といった現場業務の領域です。一方、インフォマート様の「BtoB プラットフォーム TRADE」が対応するのは、受発注管理、契約、請求といったバックオフィス業務の領域です。

建設業においては、この2つの領域が本来つながっているべきものでありながら、分断されておりました。現場で検査が完了したという情報が、そのまま出来高の請求につながる。この一連の流れがデータでつながることの価値は、非常に大きいと考えております。

当社が目指す「現場インフラ」という姿に向けて、大きく前進する提携であるのご認識いただければと存じます。

BtoBプラットフォーム TRADE

書類業務をラクにする受発注プラットフォーム



「BtoBプラットフォーム TRADE」は、見積・発注・受注・納品・検収・請求業務を、オンラインで一元管理できるプラットフォーム。紙やPDF、メールや電話で行うのが当たり前だった発注も、データで作成・送信・管理が可能に。従来の業務を抜本的に改善することで、二度手間や担当者に依存した作業がなくなり、すべての働く人が「人にしかできない仕事」に注力できる環境が実現。



BtoBプラットフォーム TRADEのメリット

01

発注書・出来高請求書を自動作成

02

100万社が利用するプラットフォームにより取引先とも簡単に連携

03

案件ステータスの一元管理、対応・請求漏れ防止

04

建設業に関わる各種法令・法改正に自動対応

05

建設業界向け原価管理・会計システムとの連携

※1: BtoBプラットフォーム TRADEサービスサイト: <https://www.informart.co.jp/trade/>

© SpiderPlus & Co. Securities Code:4192

簡単に、BtoB プラットフォーム TRADEを紹介いたします。

先ほどご説明したとおり、受発注業務を管理するバックオフィス向けプラットフォームです。特に、建設業界に関わる各種法令や法改正に自動対応すること、建設業界向け原価管理・会計システムとも連携している点が特徴と言えます。

FY2026.Q2 まとめ

事業進捗

- ・「Workspace構想」に基づき、新たなモバイル版アプリ等のプロダクト基盤への開発投資を推進
- ・積み上げてきた商談が順次進捗、7月単月実績にてARR成長の再加速を確認
- ・プロフェッショナルサービス強化や資本業務提携の実施など、重点施策である事業ポートフォリオの拡張が進む

業績進捗

- ・売上高13.7億円（前年同期比+15%）、プロフェッショナルサービスの成長により売上成長が加速
- ・累計営業利益89百万円と通期業績予想（50百万円）を超過、投資コントロールとAI活用により収益性が改善
- ・業績予想は据え置きとしているが、下期のプロダクト基盤への投資に伴う費用発生や受注状況等を見極め、必要に応じて見直す方針

FY2026.Q2決算のまとめです。
事業進捗と業績進捗をそれぞれご説明します。

事業進捗については、「Workspace構想」に基づき、新たなモバイル版アプリ等のプロダクト基盤への開発投資を推進しております。また、積み上げてきた商談が順次進捗し、7月単月の実績（管理会計ベースの速報値）においてARR成長の再加速を確認いたしました。そして、プロフェッショナルサービスの強化や資本業務提携の実施など、重点施策である事業ポートフォリオの拡張が進んでおります。

業績進捗については、売上高が1,374百万円、前年同期比15%。プロフェッショナルサービスの成長により、売上成長が加速しております。累計営業利益は89百万円と、通期業績予想の50百万円を超過いたしました。投資コントロールとAI活用により、収益性が改善しております。

そして最後に、業績予想についてです。

業績予想は、上期の営業利益が通期予想を超えている中で据え置きとしています。据え置きとする理由は、下期はプロダクト基盤への投資を踏まえリリース後の費用発生状況やこれらの開発状況を踏まえた下期の受注状況等もまだ見極めるべき段階にあると判断しているためです。進捗を確認の上、必要があれば速やかに開示いたします。

上期はその土台を整える期間でした。下期は、それを成長として証明していく期間にしていります。

以上

【本件に関するお問い合わせ】
スパイダープラス株式会社 財務IR部
メール問い合わせ先：ir@spiderplus.co.jp
電話問い合わせ先：03-6709-2834